

FORMATION INTER ENTREPRISEParis, 26 et 27 juin 2018**ACHATS INDUSTRIELS – ANALYSE DE COÛTS**

OCTOPLUS Consulting, société intervenant dans l'optimisation des coûts d'achats ou de production, organise une **session de formation à l'analyse de coûts** les 26 et 27 juin 2018 à Paris.

Ce module de formation a pour **objectifs stratégiques et opérationnels** de :

**PROFESSIONALISER ET RENDRE
SYSTEMIQUE L'APPROCHE DES
ACHETEURS SUR LE TERRAIN**

**DÉFINIR UN OBJECTIF DE
NÉGOCIATION, PAR DES
LEVIERS FACTUELS**

**CALCULER UN COÛT DE
PRODUCTION DANS UNE USINE**

A l'issue de la formation, le stagiaire seront en capacité:

- d'identifier les pilotes de coûts sur un produit
- de collecter les informations sur le terrain, dans une usine
- de modéliser les observations terrain en coût de production
- de définir un prix objectif à partir d'un plan
- de lister les potentiels d'amélioration de coûts en vue de négocier
- de hiérarchiser ces potentiels
- de critiquer et de négocier une décomposition de prix fournisseur
- d'acquérir de l'aisance dans sa pratique sur le terrain

Un module de formation innovant

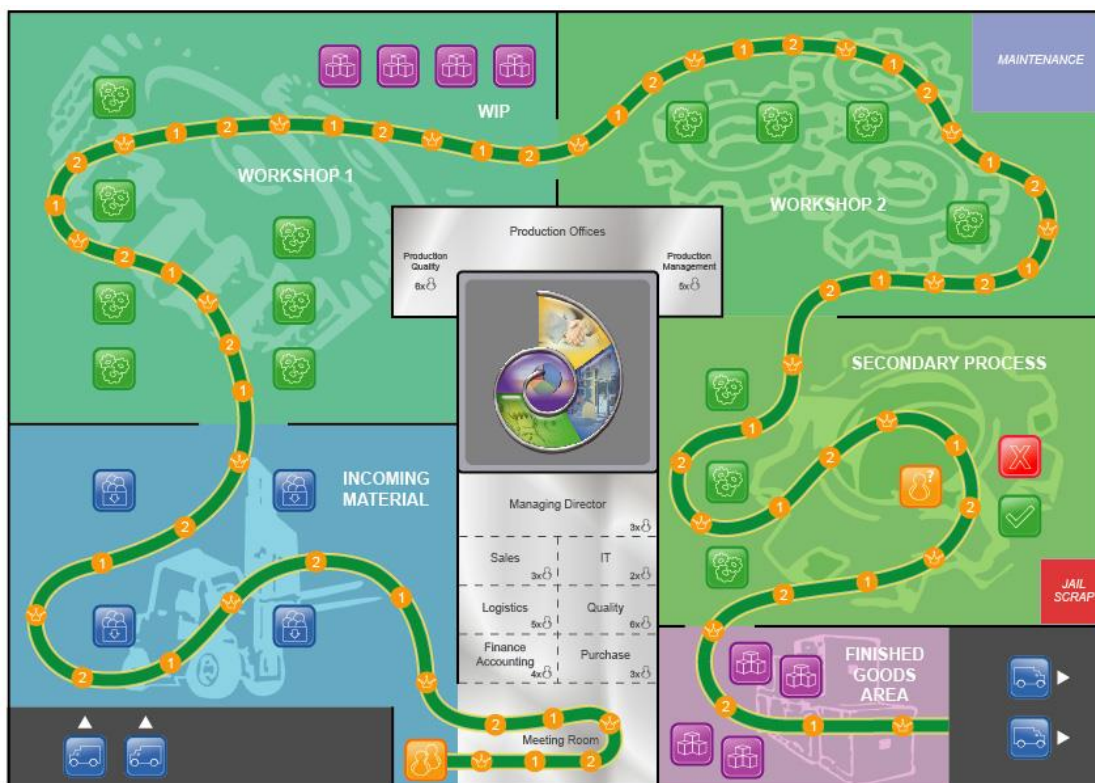


Ce module de formation innovant se base sur un module de 2 jours.

Partant du principe qu'un adulte retient 20% de ce qu'il écoute et 80% de ce qu'il fait, l'approche pédagogique de cette formation repose sur un jeu pédagogique de simulation de visite d'usine.

Ce jeu de simulation a pour but de permettre aux stagiaires de visualiser les pilotes de coûts dans la fabrication d'un produit, et de se préparer une check list de visite ou d'analyse.

Le stagiaire est virtuellement dans une usine (plateau de jeu), analyse un flux de production, et au cours de cette visite, se pose des problématiques.



La discussion, l'échange entre les participants, et l'apport de modules d'explications et d'apprentissage par les formateurs sont garants de l'intérêt de ce module.

Programme de la formation



- INTRODUCTION GENERALE
 - Place des achats dans l'entreprise
 - Relation performance achats / rentabilité de l'entreprise
 - Analyse de la structure de coûts, notion de coût total et de coût d'acquisition

- ANALYSE DE LA STRUCTURE DE COUTS DIRECTS
 - Matières premières
 - Valeurs ajoutées
 - Opérations secondaires et contrôles
 - Conclusions

- ANALYSE DES COUTS INDIRECTS – OVERHEAD
 - Notion de charge indirecte
 - Estimation des charges indirectes
 - Définition check list questions à poser
 - Négocier les overheads ou pas ?

- FINALISATION DE L'ANALYSE DE COUTS
 - Intégration des charges indirectes dans le modèle de coûts
 - Analyse du coût de production
 - Estimation du prix de vente objectif

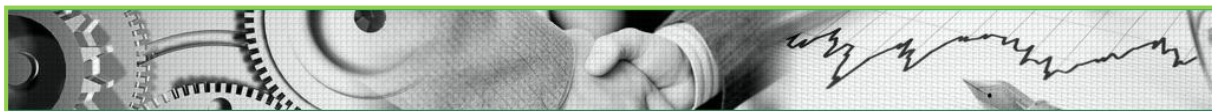
- LA CONSULTATION FOURNISSEUR
 - Fichier demande de prix, décomposition
 - Analyse critique d'une décomposition de prix
 - Quelles questions poser à son fournisseur ?

- WORKSHOP : analyse d'une offre fournisseur

- UTILISATION DE L'APPROCHE COST MODEL

- STRATEGIE D'ACHAT
 - Segmentation du panel par famille
 - Cost Model marché ou process par famille
 - Négocier un Cost Model avec son fournisseur

- CONCLUSIONS



FORMATION INTER ENTREPRISE

ACHATS INDUSTRIELS – ANALYSE DE COÛTS

**PROFESSIONALISER ET RENDRE
SYSTEMIQUE L'APPROCHE DES
ACHETEURS SUR LE TERRAIN**



Pour qui ?

Acheteurs familles, projet ou vie série
Responsables Qualité Fournisseur (amélioration continue)
Responsable Compte Client

Informations pratiques

Lieu : Paris

Dates : 26 et 27 juin 2018

Coût : 1510 € HT les 2 journées par participant
(pauses et déjeuners inclus, hébergement à la charge des participants)

Informations complémentaires et inscription

Laurent LE GALL
Directeur Associé
Tél. : 06 61 83 02 09
E-mail : laurent.legall@octoplus-consulting.com